

2023年银行员工自查工作报告 银行员工 自查报告(通用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇一

(一) 思想道德方面：

3、未有经常无故不参加政治学习、业务学习等集体活动的行为；

(二) 日常生活行为方面：

5、未有因家庭重大变故，造成情绪波动较大的行为；没有经常深夜不归或夜不归宿的行为。

(三) 业务管理方面：

6、未有不按规定安排对重要岗位进行轮岗的情况。

(四) 业务操作方面：

2、未有伪造、涂改变造凭证转移资金和隐匿、故意销毁会计凭证的现象；

9、未有私自将押运路线透露给他人的行为；

10、无不按规定办理业务授权的情况；不存在混岗操作现象；

11、无故意违章操作，有章不循行为，未有风险苗头和不安全因素存在。

第一，由于长期处于高度紧张的工作状态，自己放松了对服务的要求，遇到业务高峰期，容易引起烦躁心理，导致服务质量下降。对于标准化服务中要求的站立服务、微笑服务以及“唱收唱付”标准服务用语的使用都做的不够。通过自查，我决定从提高自己的思想认识入手，进一步提高自我的服务规范化意识，严格要求自己从即日起按规范化服务的标准为客户服务，争做服务之星。

第二，创新意识不足。通过自查以及与同事们的互查后，我深刻的感觉到自己在平日的工作中只专注于自身工作，而对营业部整体的规划以及其他员工的关心和帮助做的还有所欠佳。作为一名老员工，在工作中不仅要做好自己的本职工作，更重要的是要有能组织整个机构条理工作的能力，以及做好本机构与其他部门的协调能力。特别是自己作为一名党员，在工作中一定要起到模范带头作用，成为领导工作中的好助手、部门工作中的业务骨干、同事工作中的好榜样。

第三，思想有所松懈，学习意识不强。首先是学习理论不够，不能真正做到在干中学，在学中干。其次是学习的自觉性不高。虽然平时比较注重学习，集体组织的各项活动和学习都能积极参加，但平时自己学习的自觉性不高，钻不进去，学习的内容不系统、不全面，对很多新事物、新知识的学习不深不透，不能精益求精。工作一忙就对业务的学习和技能的训练有所放松，导致近来自己的业务技能水平没有显著进步。

第四，独立解决问题的能力欠佳。遇到问题习惯于求助别人而不愿自己钻研。这就需要我在今后端正学习态度，严肃对待自己思维方式的拓展。在问题前面先要求自己对其有个认知和思考，并在有必要时将其记录下来，在不影响工作的前提下，尽量尝试自身解决问题，一回生两回熟，现在面对的各种问题就是将来提升自身能力的种种财富。更可以以自身

的转变为新员工树立榜样，为他们解决同样的困难，成为他们的”。

第五，工作积极性下降。长期而枯燥的会计工作导致自己工作积极性的下降。对于工作中的压力，有时容易产生抱怨心理，而不能很好的想办法解决问题。这主要是自身精神方面的主观认识依然存在缺陷，虽然有客观因素的存在，但作为一名合格的员工，应在自己出现此种状况的情形下，清醒把握尺寸。我个人认为应该建立一种工作的节奏和安排，在状态好坏的不同中，处理不同的工作，学会劳逸结合。更应该在情绪不高的时候，主动寻找领导交流，接受精神上的教育和洗礼，拓宽自己的眼界和思路，明白问题出现的价值。

当然，我们依然值得改进目前业已出现的问题，更依然有尚未发现的问题存在，这就需要我们怀着良好的职业操守，本着实事求是的职业作风，在困难面前不要害怕，在问题前面不能退缩，树立“四多”（多看，多想，多学，多做）精神，扎实自己的业务素质，努力通过一系列类似与此的自查、互查活动完善自身。我个人相信，这就好像一种人生的个贷等比还款，问题和代价好比本金和利息，一开始可能我需要付出足够的“本金”和相应的“利息”，而随着岁月的过往，需要偿还的“负债”会越来越少。是的，适当给自己一些压力，才能创造动力；及时发现问题，才能解决问题。也许我现在还无法走在问题的前面，可我已经产生这种意识，这就是一种进步，相信这也是此次自查的目的所在。如果每个民生人都能产生这种转变的意识，原本强大的我们便在未来更加值得期待。

今年我县开展“企业评机关”、“行风评议”活动几个月来，我们中国工商银行谷城支行通过自查存在的问题和广泛搜集社会各界的意见，归纳起来，主要是服务环境需要进一步改善，服务水平需要进一步提高，贷款力度需要进一步加大。对这些问题，我行边查边改。现将自查自纠及整改情况汇报如下。

加强硬件建设，改善服务环境。近几年来，我行投资一百多万元，先后对银城等分理处和支行营业室进行了装修改造，在今年9月下旬把支行营业室建成全市首批“贵宾理财中心”，把其他网点建成标准化的“综合理财中心”、“金融便利网点”。通过改造，共增加营业面积260多平方米，增加营业窗口6个，每个营业网点都安装(配备)有自动柜员机、自动存款登折机、网上银行电脑，还安装了一台自动存款机、两台离行式自动柜员机，服务环境有了显著改善。

开展三项活动，提升服务品质。一是深入开展“服务价值年”活动，以服务创造价值；二是继续在网点开展评选“服务明星”、服务“红旗单位”活动，让典型引路；三是广泛开展“规范服务”活动，组织员工规范操作。同时，支行加大了对优质服务的培训力度、检查力度、奖罚力度，推动了全行服务水平的提升。目前，全行一线员工坚持统一着装、挂工号牌上岗，网点员工普遍做到了微笑服务、双手接递客户凭证服务等“五项规范服务”。在工行省分行三季度“神秘人”优质服务检查中，我行综合得分在工行襄樊分行22个支行中居第2位。

经济发展和居民创业就业，我行发放了商铺按揭贷款，等等。信贷工作的创新，拓展了贷款路子，增加了信贷资金容量。到9月末，我行各项贷款余额达到2.95亿元，比年初增加1.1亿元，增加额居全市金融机构前列，有力地支持了我市经济的发展。

县委县政府将我行作为评议对象是对我们的关心，企业、客户对我行行风建设提出宝贵意见是对我们的信任。我行广大员工决心在今后的工作中，以开展“行风评议”、“企业评机关”活动为契机，更加扎实地搞好优质文明服务，更加有力地扩大信贷投放，更加全面地履行社会责任，为我市经济社会的科学发展、率先发展、和谐发展做出新的更大的贡献。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇二

你们好！

我叫__，一年来，在单位领导和同志们的帮助下，在各个方面都取得了较好成绩。现将今年的工作、学习情况向大家总结汇报如下。

我所在的岗位是__的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，__的__所是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为

他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……__就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

述职人：__

20__年__月__日

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇三

我牢记《员工行为守则》职业道德提纲提出的七条要求“牢记使命，忠于工行；履行职责，回报社会；胸怀整体，顾全大局；爱岗敬业，恪尽职守；品行端正，诚实守信；服务为本，客户至上；稳健合规，防范风险”。

我明确了作为一线员工的基本服务规范、行为礼仪规范、经营操作规范和客户服务规范，用“三声”服务和“微笑”服务感动客户、以自己最饱满的热情去面对客户，让他们感觉到我们的真诚。把真心、诚心的服务风采展现给客户，为客

户提供全方位、贴心的服务，表达我们至纯至真、真诚灿烂的笑容。每天带着微笑与客户说的第一句话：“您好!请问您要办理什么业务?”从“谢谢、对不起”一些看似不经意的小事做起，服务体现周到，细节决定成败。因为，我们代表的不仅仅是我们自己，而是整个工商银行。

我没有经常迟到、旷工、早退等不遵守劳动纪律和情绪低落、工作消极的行为;没有经常无故不参加政治学习、业务学习等集体活动的行为;利用工作便利收受客户红包、礼品、手续费，索取财物或借用通讯设备、交通工具、报销各种费用、谋取个人私利的行为。没有组织或参与涉及黄、赌、毒等违法活动;信用卡恶意透支，的行为等，一切遵照行为规范严格执行。

我意识到遵循职业安全不仅是对自己的保护，也是对他人的关爱，在工作中提高警惕意识和安全意识，掌握安全基本技能，平时按照规则制度和业务流程办理业务，积极参加各种形式的应急演练，以避免不必要的风险事故。

通过对《员工行为规范手册》和《操作风险防范手册》的学习和自查，加深了我对员工行为的规范和防范风险意识的建设，更坚定了我执行行为规范的决心。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇四

辛苦的工作在不经意间已告一段落了，回顾这段时间的工作，取得了成绩，也存在着问题，自查报告也应跟上时间的脚步了。那么大家知道正规的自查报告怎么写吗？以下是小编帮大家整理的银行员工自查报告（通用3篇），欢迎阅读与收藏。

银行员工自查报告1

一、职业道德方面

我牢记《员工行为守则》职业道德提纲提出的七条要求“牢记使命，忠于工行；履行职责，回报社会；胸怀整体，顾全大局；爱岗敬业，恪尽职守；品行端正，诚实守信；服务为本，客户至上；稳健合规，防范风险”。

二、职业素养方面

我明确了作为一线员工的基本服务规范、行为礼仪规范、经营操作规范和客户服务规范，用“三声”服务和“微笑”服务感动客户、以自己最饱满的热情去面对客户，让他们感觉到我们的真诚。把真心、诚心的服务风采展现给客户，为客户提供全方位、贴心的服务，表达我们至纯至真、真诚灿烂的笑容。每天带着微笑与客户说的第一句话：“您好！请问您要办理什么业务？”从“谢谢、对不起”一些看似不经意的小事做起，服务体现周到，细节决定成败。因为，我们代表的不仅仅是我们自己，而是整个工商银行。

三、职业纪律方面

我没有经常迟到、旷工、早退等不遵守劳动纪律和情绪低落、工作消极的行为；没有经常无故不参加政治学习、业务学习等集体活动的行为；利用工作便利收受客户红包、礼品、手续费，索取财物或借用通讯设备、交通工具、报销各种费用、谋取个人私利的行为。没有组织或参与涉及黄、赌、毒等违法活动；信用卡恶意透支，的行为等，一切遵照行为规范严格执行。

四、职业安全方面

我意识到遵循职业安全不仅是对自己的保护，也是对他人的关爱，在工作中提高警惕意识和安全意识，掌握安全基本技能，平时按照规则制度和业务流程办理业务，积极参加各种形式的应急演练，以避免不必要的风险事故。

通过对《员工行为规范手册》和《操作风险防范手册》的学习和自查，加深了我对员工行为的规范和防范风险意识的建设，更坚定了我执行行为规范的决心。

银行员工自查报告2

一、加强组织领导，确保自查工作顺利开展

我行接到通知后，县行党支部立即召开了行务会对文件要求进行全方位的学习，行长亲自披挂上阵，成立了重要岗位轮岗、换户管理、强制休假等内控制度自查领导小组，行长亲自担任组长，两位副行长为副组长，二部一室主任为成员。为顺利开展重要岗位轮岗、换户管理、强制休假等内控制度自查工作打下了良好的开端。为切实做好自查工作，县行合正在开展的“银行业内控和案防制度执行年”活动，展开了更细、更深入的自查工作，实行“双管齐下”工作方针，查找问题分析原因，确保了重要岗位轮岗、换户管理、强制休假等内控制度自查工作落到实处。

二、自查情况

（一）重要岗位和敏感环节轮岗及强制休假。我行始终坚持认真执行重要岗位及敏感环节轮岗制度，每三年进行一次岗位轮换，为有效推动各项业务的开展提供了保障，全面提高了重要岗位及敏感环节工作的安全性。在强制休假方面，我行按照上级行文件的规定，要求休假人员休假时间必须达到5—10个工作日，休假期间并安排代指管理人员代替休假人员的岗位，确保了工作的正常开展。今年以来，我行休假人员为2人。

（二）县行领导班子成员情况。按照中国农业发展银行干部交流暂行规定文件精神，我行正副行长属于异地交流任职，县行行长任行长在我行任职未满三年，年龄不足50周岁。县行两位副行长年龄不足45岁，我行行长在本地任职未达到5年。

（三）换户管理及客户管理工作情况。我行在贷款客户的管理中，坚持两个以上客户经理工作制度并实行客户经理每隔两年进行一次换户管理。今年以来，我行客户经理应换户管理人数三，换户管理人数三次。确保了换户管理工作的有效开展，为提高服务质量和工作效率打下了坚持的基础。

农发行封丘县支行在此“重要岗位轮岗、换户管理、强制休假等内控制度落实”自查工作中能够从严、从谨，并且坚持与实际工作相合，督促了重要岗位轮岗、换户管理、强制休假等内控制度”的落实，坚持突出重点与全面自查相合，在检查信贷、财务、会计等重点业务领域的同时，全面了解了“重要岗位轮岗、换户管理、强制休假等内控制度落实”工作进展情况，经过自查我行在“重要岗位轮岗、换户管理、强制休假”等内控制度落实不存在问题。

银行员工自查报告3

1、内部员工贷款方面。

作为一名信合员工，目前本人在xx县农村信用社和辖区内其他金融机构有贷款余额x万元。

2、参与民间融资方面。

经过自查，本人不存在如下六种违规融资现象：一是不存在“以获取高利为目的，以自有资金或向银行、亲朋好友、企业、自然人进行借款用于投资、放贷”的现象；二是不存在“以农村信用社的名义组织，或介绍、担任等形式帮助他人高息融资”的现象；三是不存在“以客户或本人的账户为他人过渡资金”的现象；四是不存在“他人高息融资提供办公场所或开展宣传活动”的现象；五是不存在“以各种形式参加非常集资”的现象；六是不存在“自办或参与经营典当行、小额贷款公司、提供公司等机构”的现象。

3、内部员工经商办企业方面。

经严格自查，本人不存在参与经商办企业，不存在入股工商企业、在企业兼职、直接开公司参与经商活动等现象。

以上三方面为本人在“三项”排查工作中的自查情况，本着“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业文化要求，认真践行一名合格员工行为，防范化解各项风险隐患，切实做好各项履职工作。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇五

招商银行由香港招商局创办，并以18.03%的持股比例任最大股东，是中国内地规模第六大的银行。下文是招商银行职员工作报告，欢迎阅读！

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到嘉兴招商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十几天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体会工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

7月12日到7月20期间，我在银行大堂里做助理，主要的工作内容是：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销招行各类中间业务产品，向客户解答各类关于招行的金融业务产品的问题。大堂经理这个岗位是银行的讲解员我得配合大堂经理做好对各类金融产品的营销介绍，作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。大堂经理这个岗位能培养足够的耐心和应变能力，在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会

发生摩擦，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行的atm机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，整个银行只有一个窗口开着，而仅有的那个窗口被业务堵着，大堂里等待的客户都将近20分钟左右，客户的抱怨情绪就会出现，这时候就要考验大堂人员的耐心和应变能力。

7月21日到8月5日期间，我在银行的零售部马老师的办公室实习，由于很多事情都无法让我去做，在这段时间里事情就比较少，人也过的比较清闲。在这段时间里除了完成马老师给我任务之外，认真学习《零售银行》这套杂志，其中优秀的理财专员的经历和经验给我留下了深刻的印象，《零售银行》这本杂志还对我们面临的问题提出了解决方法，值得银行零售部的工作人员学习。这本杂志还教我们一些理财的小技巧，比如用本子记入客户的详细的情况包括熟悉程度，资金如何，风险承受能力如何，理财产品购买如何等等。虽然这段时间内让我做的事情不多，但是这些事情也锻炼我的细心和耐心。在这段时间里，我也发现了银行工作人员并不是我想象的那样轻松，他们一天工作的时间是那么的长，而且还经常晚上要开会，加班，还需要定期进行考试，还要让自己有可观的业绩。电话一直响个不停电话一直接个不停是我在马老师办公室的最深刻的体会。除此之外，因为经常在没事的时候翻翻报纸，知道一些现在的一些金融业的事情，一些时事政治，对《金融时报》的文章，对我写学年论文还起到了一些作用，对明年的毕业论文也给了方向。

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正

所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟

客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的

理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅

是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

二、实习内容

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，

通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的的优势，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

三、实习总结

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇六

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有.教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行池州分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，

但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功；而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

中国银行员工工作报告三转眼间，在中国银行濉溪路支行将近两个月的银行实习要结束了，我从没想过会如此不舍。“千里之行，始于足下”，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有点、捆钞技能的锻炼;大堂引导以及顾客服务方面的锻炼;信用卡业务。

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对，(目前中国银行使用的都是手工核对);再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，

在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

一些数额较大的走账(一般两百万以上包括两百万)要登记大额款项登记表，另外报备合肥管理部以免头寸不足。“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，打印两份昨天的回单(大小额转账、网上扣税…)，一份留底，一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户，并对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。

而捆钞”中指法的运用是关键，一百张一捆，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，右手捏紧钞票塞入捆钞机，正好捆钞机的纸条困住了钞票的三分之一左右的位置，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。不过很遗憾的是，我总是捆不齐。

在现代商业社会，顾客服务已经成了一个口号，或者一种时尚、时髦。每天银行的晨会，除了学习省行以及合肥管理部下发的一些通知，我们可亲可敬的`行长也会给我吗阅读一段《服务决定一切》中的经典。由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。所以在我们的支行，顾客引导以及服务大部分都是保安在兼职。这个时候，我又有了感慨，现在的保安哥哥们实在是全能。休息日时候，我去工行取现，发现引导我填单据的依旧是一位保安哥哥。微笑的询问顾客，请问您要办理什么业务吗?大部分多是房贷

还款、个人汇款、办理开户等业务。然后再在前台的抽屉里拿出相应的单子知道顾客填写。

中国银行的信用卡和其他银行信用卡一样，基本用途都是刷卡消费。使用起来没有什么不方便或者是陷阱，但是审核通过的要求比较严格，一般都直接过问办理的顾客是否有固定工作收入，是否是本地户口。初期的透支额度一般不会很高(除了信誉度很高或银行大客户)。每年从信用卡激活之日起6个月内刷卡3此的免本年年费，刷卡5次免次年年费，逐年类推。人民币长城信用卡是中国银行长城卡系列中的主要产品，是国内发行最早、信誉很高的现代化支付工具。它具有使用方便、携带安全、办理快捷、通行全国等特点，已成为国内金融领域的知名品牌。但是就目前的安徽来说，已经没有长城卡的货存了，客户想换卡的话，将会是非常麻烦的一件事。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的后台对公会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。”纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”这次实际工作是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位肯定也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这次是真正领悟到“学无止境”的含义了。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇七

我是中国银行的一名普通员工。在行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

1、今年“中国银行分行第xx届业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，

新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，公文写作范文把自己培养成为一个业务全面的银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

银行员工自查工作报告 银行员工自查报告篇八

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。

有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们

产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！（）我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。

一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。

首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！